



Guia de Acesso ao Financiamento para Mulheres Empresárias em Moçambique

Implemented by

giz Deutsche Gesellschaft
für Internationale
Zusammenarbeit (GIZ) GmbH



**Deutsche Gesellschaft für
Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH**

**Sede
Bonn and Eschborn, Germany**

**Friedrich-Ebert-Allee 32 + 36
53113 Bonn, Germany
T +49 228 44 60-0
F +49 228 44 60-17 66**

**Dag-Hammarskjöld Route 1 - 5
65760 Eschborn, Germany
T +49 61 96 79-0
F +49 61 96 79-11 15**

**E info@giz.de
I www.giz.de**

Projecto/título do programa: WE4A Guião de Financiamento
Programa/descrição do projecto: O Guia de Financiamento insere-se no âmbito do programa "Women Entrepreneurship for Africa" (WE4A), que foi criado para aumentar o número de mulheres empresárias africanas com capacidades empresariais reforçadas, com acesso a serviços financeiros formais e que podem tirar partido das oportunidades de mercado.

Autores:

**Tania Saranga
Vumi Kacheche**

**ICON-INSTITUT GmbH
Von-Groote-Str. 28
50968 Köln, Germany**

Setembro, 2023

Prefácio

As mulheres em África enfrentam muitas barreiras no acesso ao emprego e várias normas sociais impedem-nas de se tornarem empresárias de sucesso.

Estima-se que mais de 90% das mulheres africanas trabalham no sector informal, onde a proteção social é limitada e as condições de trabalho são desfavoráveis. Muitas PME em África, incluindo em Moçambique, têm dificuldade em aceder ao financiamento e em obter apoio profissional sobre acesso ao financiamento. Isto é particularmente verdade para as micro, pequenas e médias empresas (MPMEs) detidas por mulheres. O programa "**Women Entrepreneurship for Africa**" (**WE4A**) foi criado para aumentar o número de mulheres empresárias africanas com melhores capacidades empresariais, com maiores níveis de acesso a serviços financeiros formais e em melhores condições de se beneficiarem das oportunidades de mercado. O WE4A é uma colaboração intersectorial entre vários intervenientes, co-financiada pela União Europeia (UE) e pela Organização dos Estados de África, das Caraíbas e do Pacífico (OACPS), juntamente com o Ministério Federal da Cooperação Económica e do Desenvolvimento (BMZ).

O WE4A é implementado pelo GIZ através do programa "**Emprego e Competências para o Desenvolvimento em África**" (E4D) que foi comissionado pelo BMZ, com os parceiros de implementação Fundação Tony Elumelu (TEF), a Associação Suíça para o Empreendedorismo em Mercados Emergentes (SAFEEM), e ICON-INSTITUT (ICON) como prestador de serviços.

O programa WE4A é implementado na África Subsariana, com enfoque no Gana, Quênia, Moçambique, Tanzânia e Uganda.

O presente **guia de Acesso ao Financiamento** (A2F) foi preparado separadamente para cada um dos cinco países, com o objetivo de apoiar às pequenas empresas detidas por mulheres e às empresas em crescimento no seu processo de acesso ao financiamento. O guia tem como objectivos:

- Aconselhar as mulheres empresárias a aumentarem a sua capacidade de procurar oportunidades financeiras, de investir capital adicional e de fazer crescer as suas empresas;
- Servir de instrumento de formação para mulheres empresárias;
- Fornecer às mulheres empresárias informações essenciais para identificar e compreender as várias opções de financiamento, os respectivos critérios de elegibilidade, bem como capacitá-la em como compor uma proposta suscetível de ser financiada e prepará-la para negociar com bancos e instituições de financiamento (IF);
- Partilhar algumas dicas sobre os vários tipos de financiadores e financiamento
- Apresentar um diretório de financiadores e investidores; e
- Servir de ferramenta para os consultores que apoiam os seus clientes na busca de financiamento e investimento, quer seja um empréstimo, capital próprio ou subvenção.

Glossário

Termo	Descrição
Financiador	Uma empresa ou pessoa que empresta dinheiro a um mutuário.
Taxa de empréstimo	Uma taxa de tramitação de crédito deduzida do valor do empréstimo no momento em que o mutuário recebe um empréstimo.
Empréstimo comercial	Dinheiro emprestado especificamente para fins comerciais. Pode ser usado para iniciar um negócio ou para a expansão do negócio.
Empréstimo PME	Um empréstimo concedido especificamente às pequenas empresas para uso específico dessa empresa.
Empréstimo pessoal	Dinheiro emprestado a uma pessoa para fins específicos do mutuário, que pode ser para comprar um imóvel, sair de férias, investir em negócios, etc.
Nota promissória	O acordo legal entre o mutuário e o financiador sobre o empréstimo
Hipoteca	Um empréstimo, garantido por uma garantia, que o mutuário é obrigado a pagar em condições específicas.
Saldo em dívida	Qualquer valor restante da dívida/empréstimo em um determinado momento antes que o empréstimo seja totalmente reembolsado.
Investidor anjo	Investidor individual que fornece financiamento para startups e empreendedores em estágio inicial. Muitos dos investidores anjo são empreendedores de sucesso que também podem oferecer apoio não financeiro às empresas investidas.
Capital de risco	Investidores institucionais que investem em negócios e startups com potencial de alto crescimento, oferecendo financiamento em troca de participação accionária no negócio.
Investidor de impacto	Investidor individual ou institucional que investe dinheiro em um negócio que tenha algum resultado nobre para uma comunidade ou grupo específico de pessoas.
Taxa de avaliação	A quantia de dinheiro que um mutuário paga a um consultor que inspeciona a propriedade apresentada como garantia de um empréstimo.
Seguro de propriedade	A quantia de dinheiro que um mutuário paga a uma agência de seguros para que, caso a propriedade financiada seja danificada, ela seja substituída ou paga.

ÍNDICE

1	Financiamento e visão geral do investidor.....	1
1.1	Instrumentos de financiamento.....	1
1.2	Investidores e financiadores	4
1.3	Iniciativas de financiamento para MPMEs de mulheres	10
2	Necessidades de financiamento e assistência	12
2.1	Aspetos das necessidades de financiamento	12
2.2	Aspetos da gestão do financiamento	13
2.3	Quem financia o quê?.....	15
3	Cumprimento dos requisitos de financiamento.....	17
3.1	Requisitos aplicáveis às dívidas	17
3.2	Requisitos em matéria de capital próprio	21
3.3	Requisitos aplicáveis às subvenções	22
4	Negociações financeiras.....	23
4.1	Principais considerações.....	23
4.2	Falar com financiadores	24
5	Conclusões	28
	Anexo 1: Repertório dos financiadores	30
	Anexo 2: Fichas de produto.....	39

Como usar este guia?

■ **Visão geral do financiamento e do investidor**

Aprender sobre os diferentes instrumentos de financiamento, incluindo os seus prós e contras, bem como os diferentes tipos de financiadores (investidores e financiadores). Apresenta iniciativas de financiamento disponíveis e dirigidas às mulheres e às empresas de mulheres em Moçambique.

■ **Necessidades de financiamento e serviço**

Aprender sobre a importância de compreender às necessidades de financiamento e os custos relacionados com o serviço do financiamento de vários provedores.

■ **Cumprir os requisitos de financiamento**

Obter informações e descrição dos requisitos de financiamento para os diferentes instrumentos de financiamento disponíveis em Moçambique.

■ **Negociações financeiras**

Aprender sobre as principais considerações para as negociações financeiras e o envolvimento com os financiadores para posicionar a empresa para maiores hipóteses de obter financiamento.

■ **Conclusões**

Obter dicas úteis relacionadas com o acesso ao financiamento para expandir e fazer crescer as empresas em Moçambique.

■ **Diretório de investidores e financiadores**

Aceder a um diretório de investidores e financiadores para empresários em Moçambique com listas de contactos, seus produtos e mais informações.

1 Financiamento e visão geral do investidor

O financiamento é uma das principais necessidades que os empresários têm quando pretendem iniciar ou expandir o seu negócio. Existem vários tipos de instrumentos de financiamento fornecidos por diferentes tipos de investidores e financiadores. Por isso, é importante que os empresários conheçam os instrumentos e os tipos de financiadores antes de decidirem procurar financiamento.

1.1 Instrumentos de financiamento

Aqui descrevemos 4 principais instrumentos de financiamento disponíveis no mercado moçambicano:



■ Instrumento 1: Dívida ou Crédito

Trata-se de um empréstimo para financiar a sua empresa, com o compromisso de reembolsar ao mutuante ou financiador o montante emprestado, acrescido de juros e custos associados, durante um período de tempo acordado. É importante notar que qualquer empresa que procura financiamento através de empréstimos deve ter os meios para reembolsar a dívida na totalidade. Normalmente, o financiador não está envolvido nas operações da empresa. O crédito pode ser classificado em crédito/empréstimo à prestações, empréstimo rotativo ou empréstimo de fluxo de caixa.

- O **empréstimo à prestações** é aquele em que uma PME ou um particular recebe um financiamento inicial de um financiador e o reembolsa com juros ao longo de um período de pagamentos fixos. É também designado por empréstimo à prazo, que pode ser garantido (contra colateral ou garantia) ou não-garantido.
- O **empréstimo renovável** é aquele em que os particulares ou as PME têm acesso a uma linha de crédito fixa da qual retiram fundos e a utilizam conforme às necessidades da empresa, como é o caso da conta corrente caucionada. Isto permite-lhe pagar juros apenas sobre os fundos utilizados e, uma quando o pagamento total do montante emprestado é pago, a linha de crédito é reposta. Este crédito pode ser garantido ou não-garantido.
- O **empréstimo de tesouraria** é aquele em que uma PME ou uma empresa recebe um adiantamento de fundos com base nas receitas ou no volume de negócios da empresa. Alguns financiadores podem considerar o extrato bancário da empresa ou o seu fluxo de caixa recente e oferecer fundos contra as suas vendas futuras. Exemplos disso são o adiantamento de facturas e os adiantamentos de dinheiro aos comerciantes. Este tipo de

financiamento é mais adequado para empresas em fase de crescimento ou maduras com receitas e fluxos de caixa estáveis.

Existem várias fontes de financiamento da dívida/crédito em Moçambique. Estas incluem a família e os amigos, os bancos comerciais tradicionais, as instituições de microfinanças, as cooperativas de poupança e crédito, algumas empresas de capital de risco com carteira de títulos de dívida, ONG financeiras, credores digitais, entre outros.

Vantagens e desvantagens

Vantagens	Desvantagens
Não renuncia parte da empresa	Sujeito a garantias
Flexibilidade no uso dos fundos	O pagamento de juros pode afetar a tesouraria
Variedade de provedores e maior oferta	Responsabilidade de reembolso do empréstimo mesmo em caso de falência da empresa
Considerações a ter:	
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Leia com atenção os contratos de financiamento observando as cláusulas e as penalizações ▪ Peça sempre uma simulação de crédito que ilustre e discrimine claramente os custos do crédito e montante total que deverá reembolsar ao financiador 	

■ **Instrumento 2: Capitais Próprios (*Equity*)**

O financiamento por capitais próprios consiste na concessão de financiamento às PME em troca de uma parte da empresa à favor do investidor, o que significa que a PME renuncia uma parte da propriedade e do controlo da empresa à favor do investidor. Para crescer, as empresas necessitam de capital adicional, que pode ser obtido através de capitais próprios. Estas podem originar de amigos e familiares, investidores profissionais, investidores-anjo, investidores privados e investidores de capital de risco. Os montantes de financiamento para as PME variam consoante a fonte. Existem dois métodos de financiamento de capitais próprios: (i) a colocação privada de acções junto de investidores e (ii) as ofertas públicas de acções. O financiamento por capitais próprios exige que as PME beneficiárias cumpram estritamente às regras e regulamentos nacionais que regem as operações das suas empresas. Os investidores formais em capital próprio, como as empresas de capital privado e as empresas de capital de risco, efectuem diligências rigorosas para validar os planos de negócios e os modelos operacionais das empresas beneficiárias, o que pode demorar entre quatro à seis meses antes de se comprometerem a investir.

O financiamento por capitais próprios é a forma de financiamento mais arriscada para o financiador, uma vez que o retorno se baseia exclusivamente na rentabilidade financeira da empresa, ao contrário dos créditos bancários, em que, caso a empresa não pague o empréstimo, os financiadores podem accionar a garantia (colateral) para compensar e recuperar o empréstimo.

Algumas fontes de financiamento por capital próprio em Moçambique incluem:

[Third way](#) e [Amaramba](#)

Vantagens e desvantagens

Vantagens	Desvantagens
Sem reembolso do dinheiro	Abdicação de uma parte da sua empresa
Sem pagamento de juros	Interesses divergentes: por vezes, a empresa planeia a longo prazo, enquanto os investidores pretendem sair rapidamente
Os investidores têm incentivos para apoiar a empresa; acesso a redes, orientação e aconselhamento	Pode ser dispendioso devido à falta de proteção fiscal - os dividendos pagos aos detentores de ações

Considerações a ter:

- Não adicione o investidor à sua estrutura acionista antes de assinar um contrato vinculativo de parceria com o investidor
- O contrato de parceria deve considerar cláusulas que descrevem claramente a troca a ser feita i.e. concessão de uma percentagem da empresa em troca de um montante pago pelo investidor para finalidades bem detalhadas no contrato

■ Instrumento 3: Subvenções

Subvenção é o apoio financeiro concedido gratuitamente por um concesso ou doador a um indivíduo ou empresa para cumprir determinados objetivos de desenvolvimento empresarial ou socioeconómico, definidos pelo concesso. Não obriga as empresas a reembolsar o montante concedido nem permite que o concesso participe na atividade da PME, sendo considerado como um donativo ou doação. As subvenções são muito úteis para as empresas em fase inicial de desenvolvimento, uma vez que é muito difícil para as micro e pequenas empresas satisfazerem os requisitos de elegibilidade para aceder a créditos bancários e a algumas fontes de capital próprio.

Existem várias fontes de subvenções para as PMEs em Moçambique, especialmente para as mulheres empresárias, como a Fundação Tony Elumelu, o [Agora Emprega](#), [WIN \(Women in Business\)](#), o [Orange Corners](#) entre outros. Para que as PMEs beneficiem destas subvenções, têm de se candidatar e cumprir os requisitos estabelecidos pela entidade promotora. As subvenções assumem diferentes formas em termos de desembolso: um montante fixo que é desembolsado com base num objetivo ou é desembolsado em parcelas consoante metas pre-acordadas.

Normalmente, é direcionado para satisfazer necessidades específicas das PMEs, tais como a compra de equipamento, pagamento de despesas de serviços de desenvolvimento empresarial, pagamento de despesas associadas à requisitos regulamentares, apoio à proteção do ambiente, despesas com estágios e criação de emprego, entre outros.

As subvenções também podem resultar de competições entre PMEs, em que o modelo de negócio mais forte ganha e é premiado com fundos gratuitos e, por vezes, com assistência técnica.

Vantagens e desvantagens

Vantagens	Desvantagens
Não renuncia parte da empresa	Processos de candidatura longos e cansativos, bem como relatórios exaustivos
Sem reembolso de dinheiro e pagamento de juros	Pode divergir com a estratégia/foco da empresa em termos de impacto esperado social, económico e ambiental
Livre de influência externa em todas as actividades da empresa	Acesso limitado a apoio não financeiro, como orientação e acesso a redes

■ Instrumento 4: Leasing

O leasing é uma operação semelhante a um aluguer, mas com opção de compra do bem no final de seu contrato. Este é um instrumento financeiro disponibilizado por bancos e IMFs, direcionado a compra de automóveis, maquinaria, equipamentos e outros bens.

Vantagens e desvantagens

Vantagens	Desvantagens
Não renuncia parte da empresa	Inflexibilidade na utilização dos fundos
Usufruto do bem antes de concluir o pagamento do mesmo	O pagamento de juros pode afetar os fluxos de tesouraria
Variedade de provedores e maior oferta	Responsabilidade pelo reembolso do empréstimo em caso de falência da empresa

Considerações a ter:

- Leia com atenção os contratos de financiamento observando as cláusulas e as penalizações
- Peça sempre uma simulação do leasing que ilustre e descricione claramente os custos do financiamento e montante total que deverá reembolsar ao financiador

1.2 Investidores e financiadores

Embora os investidores e os financiadores sejam semelhantes no sentido em que ambos financiam empresas que necessitam de apoio financeiro, estes apresentam diferenças significativas. Os investidores são indivíduos ou entidades que fornecem financiamento a uma empresa com a expectativa de obter um retorno financeiro. Têm uma visão a longo prazo e estão dispostos a investir na sua empresa agora para obterem lucros no futuro. Um dos instrumentos de financiamento dos investidores é o capital próprio, o que significa que obtêm uma participação acordada na empresa e estão dispostos a aceitar perdas no caso de a empresa falhar. Os financiadores, por outro lado, são indivíduos ou entidades que fornecem financiamento a uma empresa sob a forma de empréstimos (bancos), com retornos financeiros a curto prazo. Ao

contrário dos investidores, os financiadores baseiam o seu risco principalmente no estado atual da empresa e estão mais preocupados com o reembolso do financiamento atual e não tanto com o crescimento futuro da empresa. Segue-se um exemplo demonstrativo:

Partimos do pressuposto de que uma empresária em Moçambique está à procura de financiamento para comprar uma nova máquina de fazer sumo de manga que a ajudará a expandir o seu negócio, obtendo contratos maiores. A aquisição da máquina e de contratos maiores significa que o seu negócio irá crescer no futuro. Ao decidirem financiar a empresária, os investidores e financiadores adoptam as seguintes abordagens:

Investidor: Financiam a empresa na convicção de que esta obterá mais lucros com a nova máquina e o contrato. Como tal, gostariam de fazer parte do processo e estão dispostos a comprar o equipamento em troca de uma posição de capital (propriedade) na empresa. Ou seja, baseiam o seu risco na possibilidade de crescimento futuro (rentabilidade) da empresa.

Financiador: Concedem financiamento na base de um reembolso. No caso de algo correr mal com o contrato ou com a empresa em geral, continua a ser necessário efetuar pagamentos sobre o financiamento adquirido sob a forma de capital e juros. Por outras palavras, quer tenha lucros ou não com o novo contrato, os financiadores querem a confirmação de que será capaz de pagar o empréstimo, olhando para a situação atual e não tanto para o crescimento futuro.

Em Moçambique, estão disponíveis vários investidores e financiadores que fornecem financiamento aos empresários, como ilustrado na figura abaixo. Alguns concentram-se no financiamento através de um instrumento específico, como a dívida ou o capital próprio, enquanto outros combinam dois ou mais instrumentos, consoante o caso em questão. Do mesmo modo, alguns indivíduos e entidades desempenham simultaneamente os papéis de investidor e de financiador, em função das oportunidades específicas de negócios e do seu vasto leque de interesses.



No quadro seguinte, são apresentados os diferentes tipos de investidores e financiadores, bem como os instrumentos de financiamento por eles oferecidos.

Tipos de investidores e financiadores que oferecem financiamento

Investidor / Financeiro	Instrumento de financiamento	Descrição
Bancos	Dívida/Crédito/Empréstimo	São instituições financeiras licenciadas e regulamentadas que fornecem financiamento e outros serviços financeiros a particulares e empresas. O financiamento pelos bancos está associado a taxas de juro que tendem a ser elevadas,

Investidor / Financeiro	Instrumento de financiamento	Descrição
		especialmente para as empresas mais pequenas e em fase de arranque, que são consideradas mais arriscadas e dispendiosas. Embora sejam fontes de financiamento convenientes e seguras, os bancos tendem a dar prioridade às empresas maiores e bem estabelecidas.
Instituições de Microfinanças	Dívida/Crédito/ Empréstimo	São financiadores que se concentram principalmente em servir indivíduos com baixos níveis de rendimentos, grupos vulneráveis e aqueles que têm acesso limitado aos serviços financeiros tradicionais. O seu objetivo é aumentar a inclusão financeira, fornecendo financiamento através de pequenos empréstimos e outros produtos financeiros para capacitar indivíduos e pequenos empresários. As microfinanças oferecem normalmente montantes de empréstimo mais pequenos em comparação com os empréstimos bancários tradicionais, com o objectivo de satisfazer ao seu público alvo, com interesse em iniciar ou expandir os seus projectos.
Cooperativas de Poupança e Crédito	Dívida/Crédito/ Empréstimo	São financiadores baseados nos membros e operam geralmente em zonas rurais e com um laço comum, como profissões (agricultura, transportes, etc.), comunidade ou localização comuns. Asseguram um financiamento centrado nas necessidades dos membros e promovem o princípio da cooperação e da autoajuda. Os termos e condições dos empréstimos são determinados pelas políticas da cooperativa e pela capacidade financeira dos membros.
Digital / mobile lenders	Dívida/Crédito/ Empréstimo	São financiadores que concedem crédito através de telemóveis e outros dispositivos digitais. Com base nos dados telefónicos disponíveis dos clientes, determinam a capacidade de crédito em termos de montante do empréstimo. Quando o pedido é aprovado (por telefone), os fundos são carregados diretamente na conta da carteira móvel. Estes financiadores concentram-se principalmente em montantes de financiamento mais pequenos que podem ser aumentados gradualmente ao longo do tempo, consoante o histórico de crédito. São normalmente um acesso conveniente e rápido a capital, mas tendem a ser caros.
Programas ou Fundos Governamentais ou Internacionais de Desenvolvimento	Subvenções, Capital próprio e Dívida	Estes fundos prevêm essencialmente um financiamento parcial ou total recebido de fontes governamentais (nacionais ou estrangeiras). Incluem organizações total ou parcialmente financiadas pelo sector público que trabalham em vários sectores para promover o acesso ao capital e à assistência técnica. Tradicionalmente, o financiamento é concedido através de instituições públicas ou semi-públicas

Investidor / Financeiro	Instrumento de financiamento	Descrição
		<p>e o financiamento é por vezes limitado às condições e prioridades governamentais. Estas organizações podem incluir concursos anuais financiados pelo governo para o arranque e/ou concursos de inovação, consórcios industriais e bancos de desenvolvimento, organizações multilaterais de ajuda, linhas de crédito, fundos de garantia de crédito, fundos de recuperação, entre outros.</p> <p>Em Moçambique, são exemplos o Fundo Nacional de Desenvolvimento Sustentável (FNDS), a Agência de Desenvolvimento do Vale do Zambezi (ADVZ), o Fundo de Garantia Mutuária, geridos pelo Ministério de Agricultura e Desenvolvimento Rural e pelo Ministério de Economia e Finanças, respectivamente.</p>
Investidores de Impacto	Subvenções, Capital próprio e Dívida	<p>Os investimentos de impacto são investimentos efectuados com a intenção de gerar um impacto social e ambiental positivo e mensurável, em troca de um retorno financeiro. Os investimentos de impacto visam uma gama de rentabilidades que vão desde uma taxa inferior à do mercado até à do mercado, dependendo dos objectivos estratégicos dos investidores. O crescente mercado de investimentos de impacto fornece capital para enfrentar os desafios mais prementes do mundo em sectores como a agricultura sustentável, as energias renováveis, a conservação, as microfinanças e os serviços básicos acessíveis e económicos, incluindo habitação, cuidados de saúde e educação.</p>
Investidores-anjo	Capital próprio	<p>São indivíduos ou entidades que procuram investir nas fases iniciais das empresas. Estes tipos de investimentos são arriscados e, normalmente, não representam mais de 10% da carteira do investidor-anjo. A maioria dos investidores-anjo tem fundos de sobra disponíveis e procuram uma taxa de rentabilidade mais elevada do que a proporcionada pelas oportunidades de investimento tradicionais.</p> <p>Os investidores-anjo oferecem condições mais favoráveis do que outros credores, uma vez que normalmente investem no empresário que inicia a atividade e não na viabilidade da empresa. Os investidores-anjo concentram-se em ajudar as empresas a darem os primeiros passos, e não nos possíveis lucros que possam obter com a atividade. Sendo eles próprios empresários experientes, os investidores-anjo trazem frequentemente as suas próprias competências, conhecimentos e contactos para a empresa. Exemplos em Moçambique podem ser explorados com a Associação Moçambicana de Business Angels (AMBA)</p>
Empresas de Capital de Risco	Capital próprio	<p>O capital de risco (CR) é uma forma de capital privado e um tipo de financiamento que os investidores concedem às</p>

Investidor / Financeiro	Instrumento de financiamento	Descrição
		<p>empresas que acreditam terem potencial de crescimento à longo prazo. O capital de risco provêm geralmente de investidores abastados, bancos de investimento e quaisquer outras instituições financeiras. No entanto, nem sempre assume uma forma monetária; pode também ser fornecido sob a forma de conhecimentos técnicos e/ou de gestão. O capital de risco é normalmente atribuído a pequenas empresas com um potencial de crescimento excepcional, ou a empresas que cresceram rapidamente e parecem estar preparadas para continuar a expandir. Exemplos em Moçambique incluem a ThirdWay Africa, a Amaramba Investimentos</p>
Plataformas de Crowdfunding	Subvenções, Capital próprio e Dívida	<p>Trata-se de plataformas que permitem aos empresários angariar fundos junto de um grande número de pessoas, frequentemente designadas por "a multidão". Estas plataformas permitem que os empresários apresentem os seus projectos ou empresas e convidem as pessoas a contribuir financeiramente. Estas plataformas tiram partido do poder das contribuições colectivas de um grande número de indivíduos, aproveitando o apoio e o interesse da comunidade em geral. Os fundos angariados podem ser doações, recompensas, empréstimos ou capital próprio. Exemplos em Moçambique incluem Pertence.</p>
Fundações	Subvenções	<p>Trata-se normalmente de organizações sem fins lucrativos ou de pessoas singulares com a missão de prestar apoio financeiro, orientação e aconselhamento a empresários em início de carreira e em fase inicial. O seu objetivo é colmatar o défice de financiamento que muitos empresários enfrentam durante as fases iniciais das suas empresas. Exemplos em Moçambique incluem a Fundação Tony Elumelu</p>
Família e amigos (informal)	Subvenções, Capital próprio e Dívida	<p>Alguns empreendedores optam por buscar financiamento em redes pessoais próximas, especialmente para capital inicial. As vezes, o financiamento vem como um empréstimo ou uma subvenção e até mesmo capital. Este tipo de financiamento é geralmente informal e é útil para um acesso rápido ao capital inicial com processos menos rigorosos.</p>

As entidades acima apresentadas estão diretamente envolvidas no fornecimento de capital a empresários que procuram diferentes instrumentos para iniciar ou expandir as suas empresas¹. O ecossistema de financiamento é, no entanto, mais vasto e inclui outras instituições de apoio que

¹ Exemplos de financiadores e respectivos produtos financeiros e informações úteis encontram-se na secção do directório de Instituições e das fichas de produtos no anexo.

desempenham papéis fundamentais para não só garantir que o financiamento para os empresários funcione corretamente, mas para também facilitar que os empresários tenham o devido apoio empresarial para melhor desenvolverem e expandirem as suas empresas. Entre estas instituições, podemos referir:

- (i) o Banco de Moçambique, responsável pelo licenciamento e regulamentação das instituições e sociedades financeiras que captam depósito e concedem crédito em Moçambique;
- (ii) as Centrais de Registro de Crédito, como a central gerida pelo Banco de Moçambique e a central privada, i.e. a Compuscan, que são responsáveis pelo registro e classificação de crédito. Alguns financiadores baseiam-se no historial de crédito fornecido pela Central de Crédito do Banco de Moçambique para estimar o valor da concessão de fundos;
- (iii) o Balcão de Atendimento Único (BAU) responsável pelo registo e licenciamento de empresas;
- (iv) a Autoridade Tributária de Moçambique (ATM), que trata de todas as questões fiscais, sejam elas pessoais, comerciais ou empresariais, e muitas outras;
- (v) a [Central de Registo de Garantias Mobiliárias](#) que regista e alarga o tipo de bens e activos aceites como colaterais num pedido de crédito. Este é um sistema de registo totalmente eletrónico baseado em notificações.

O ecossistema das MPMEs em Moçambique compreende leis e serviços de apoio que permitem a operacionalização das empresas, como descritas na figura abaixo:



1.3 Iniciativas de financiamento para MPMEs de mulheres

As iniciativas de financiamento para a mulher em Moçambique são maioritariamente promovidas por programas e fundos de desenvolvimento governamentais (nacional ou internacional). Estas iniciativas incluem na sua maioria uma combinação entre subvenção e crédito, destinados a projectos de meio de subsistência, tal como desenvolvimento empresarial de grupos e sectores desfavorecidos, incluindo empresas de mulheres. Estes incluem fundos de garantia e linhas de crédito em condições favoráveis:

Programa WIN (Women in Business) da TechnoServe é um programa de aceleração de negócios de mulheres até 35 anos de idade com financiamento até 150.000,00MZN em equipamentos e outros insumos. Este é um programa financiado pela Agência Sueca de Cooperação Internacional para o Desenvolvimento (Sida). (www.win-moz.org)

O programa de empreendedorismo da **Tony Elumelu Foundation** inclui oportunidades de formação online, mentoria e networking bem como uma subvenção no montante de 320.000,00MZN (\$5000). (www.tonyelumelufoundation.org/tef-entrepreneurship-programme)

O Agora Emprega é uma competição de planos de negócio para criar melhores oportunidades para jovens empreendedores entre os 18-35 anos de idade, implementada no âmbito do Programa Emprega pela Secretária de Estado da Juventude e Emprego (SEJE), através do Instituto Nacional da Juventude (INJ) com o apoio do Banco Mundial. O projecto visa financiar um total de 3500 candidatos no valor de até 1.500.000,00MZN, incluindo apoio no desenvolvimento dos planos de negócio bem como coaching e mentoria das iniciativas. (www.agoraemprega.seje.gov.mz)

O iCreate é uma iniciativa implementada pela Incubadora do Standard Bank em parceria com a Embaixada dos Países Baixos e o Programa E4D da GIZ. É um programa de aceleração de empresas que se preparam para a fase de escalabilidade e crescimento, que engloba mentoria e aconselhamento bem como oportunidade de financiamento entre 650.000,00MZN – 1.350.000,00MZN com pelo menos 50% de participação do proponente. (www.standardbank.co.mz/Incubadora/Programas/iCreate)

Fundo Nacional de Desenvolvimento Sustentável (FNDS), gerido pelo Ministério de Agricultura e Desenvolvimento Rural com o financiamento do Banco Mundial. Este fundo inclui vários projectos nas áreas económicas, sociais e ambientais e encorajam a participação da mulher. Os projectos disponíveis na sua maioria funcionam em regime de participação, i.e. um misto de subvenção (50 -70% do projecto) mais a participação do proponente (30 – 50% do projecto) (www.fnds.gov.mz)

Agência de Desenvolvimento do Vale do Zambezi (ADVZ), gerido pelo Ministério de Economia e Finanças com foco em empresas agrícolas. A agência para além do Financiamento a Agricultura e Empreendedorismo (FAE), tem linhas específicas para situações de emergência em resposta aos choques climáticos. O custo de financiamento varia entre 10 – 15% de taxa de juro, por um período máximo de 6-24 meses e período de carência por 6 meses, considerando um regime de subvenção de 50%. (www.agenciadozambeze.gov.mz)

Fundo de Garantia Mutuária, é um fundo gerido pelo Ministério de Economia e Finanças em parceria com a Confederação das Associações Económicas de Moçambique (CTA) com o

financiamento do Banco Mundial. O Fundo visa emitir garantias às empresas nacionais para aceder à financiamentos na banca comercial nacional de forma mais fácil e em condições favoráveis, bem como conceder financiamento directamente às empresas com taxas de juro de cerca de 3% e melhores períodos de graça e amortização do financiamento. (www.mef.gov.mz)

Para além destas fontes, a banca comercial e as instituições de moeda Electrónica (IME) oferecem também algumas linhas de crédito e produtos específicos e/ou convenientes para o segmento feminino, que podem ser apreciados na lista de produtos no anexo 1.

2 Necessidades de financiamento e assistência

2.1 Aspectos das necessidades de financiamento

Quando os empresários decidem procurar financiamento, eles sempre se colocam as seguintes questões: para que serve o financiamento, quanto preciso e quanto me custará? Identificar a razão e/ou a necessidade de financiamento e o custo associado, que também pode ser denominado como serviço de financiamento, prepara-o para decidir que tipo de financiamento melhor se adequa às suas necessidades financeiras. Nesta fase, é fundamental distinguir entre as necessidades de financiamento pessoal e empresarial para garantir que os fundos adquiridos para as empresas (investimento ou fundo de manei) não são utilizados para necessidades pessoais. Estabelecer uma distinção entre ambos e ser claro quanto às necessidades de financiamento ajuda a evitar o risco de incumprimento em caso de empréstimos, de utilização indevida de fundos e das consequências prováveis da perda de activos e do insucesso empresarial. Neste guia, apresentamos algumas das principais considerações antes de decidir sobre as necessidades de financiamento, da seguinte forma:

O financiamento para investimento é alocado para atender à necessidade de expansão para novos mercados, compra de máquinas, alargar os tipos de fornecedores da empresa, ou para migrar para uma nova tecnologia ou expandir a capacidade de produção. O investimento é normalmente financiado através de empréstimos, capitais próprios ou mesmo subvenções concedidas pelos vários tipos de financiadores acima apresentados.

O capital de giro ou fundo de manei é alocado para atender à necessidade de aumentar sua liquidez para financiar custos operacionais, como pagamento de salários, impostos devidos, quando os pagamentos dos clientes estão atrasados. O fundo de manei assume principalmente a forma de empréstimos, tais como empréstimos de fluxo de caixa concedidos por vários financiadores. É importante saber que esta necessidade de financiamento é de curto prazo, uma vez que financia necessidades de curto prazo. Nesse sentido, o fundo de manei não deve ser utilizado para cumprir obrigações de longo prazo.

Define o uso. Analise cuidadosamente como você usará o dinheiro emprestado, colocando as perspectivas do seu negócio em análise. Esta é uma decisão muito importante, uma vez que se o utilizar indevidamente, terá gasto mal o dinheiro e a dívida irá gerar passivos que terá de cobrir com a liquidez da sua empresa. Se você realmente não precisa disso, não vá em frente.

Determine o montante. Para gerir adequadamente o fundo de manei, um empreendedor deve analisar o montante de financiamento que precisa. Pedir mais do que aquilo que é realmente necessário coloca o empresário em risco de lhe ser negado o financiamento. Mesmo no caso de o financiamento ser concedido, o reembolso pode ser um problema, especialmente se o empréstimo empresarial superar as suas receitas. É importante fazer cálculos bem pensados do valor necessário com recurso aos seus relatórios e registros financeiros do seu negócio.

Reembolso do financiamento. É importante pensar em como, o financiamento que o empreendedor procura será reembolsado, porque é dinheiro financiado que deve ser devolvido (em caso de financiamento de dívida) com os juros e taxas associadas. Certifique-se de que tem capacidade para pagar, porque se não tiver, é melhor não endividar a sua empresa. O empresário

deve estar ciente do prazo de reembolso, frequências de pagamento, disposições relacionadas dependendo da nota promissória ou acordo de financiamento. Os reembolsos são geralmente mensais.

Na próxima secção, analisamos o serviço de financiamento, que envolve custos relacionados com a obtenção de financiamento.

2.2 Aspetos da gestão do financiamento

Uma vez definidos todos os parâmetros de necessidade de financiamento, o empreendedor é confrontado com o custo de servir esse financiamento. Isto aplica-se ao instrumento da dívida, que também pode ser denominado como serviço da dívida.

No caso do **financiamento por capitais próprios**, o custo para as PME's ou para os empresários engloba principalmente as despesas de diligência prévia, o pagamento de dividendos ou a participação nos lucros, a diluição da propriedade, bem como as taxas legais e de transação associadas às formalidades dos processos de financiamento.

No caso das **subvenções**, os custos não são necessariamente monetários, mas assumem a forma de custos de candidatura, custos administrativos, custos associados aos requisitos de conformidade e tempo de apresentação de relatórios. Em alguns casos, a PME é obrigada a dispor de fundos correspondentes ou de co-financiamento, em que um empresário tem de contribuir com uma determinada percentagem do custo total do projeto com os seus próprios recursos.

Em Moçambique, tal como noutros países da África Subsariana, o custo da dívida ainda é elevado e isso limita o acesso ao financiamento, especialmente para as mulheres empresárias. O montante e a natureza dos custos variam de financiador para financiador e de produto para produto. Um dos custos mais comuns é a taxa de juros. Este é o montante adicional de dinheiro que uma empresa ou indivíduo é obrigado a devolver ao financiador, além do montante principal. Em Moçambique, as taxas de juro são determinadas por: 1) taxas de base do Banco de Moçambique, que serve de referência para as taxas de empréstimo; 2) montante e duração do empréstimo; 3) avaliação de risco para estabelecer a solvabilidade e o perfil de risco do empreendedor - os mutuários de maior risco podem ser cobrados taxas de juros mais altas como compensação pelo risco elevado; 4) condições de mercado, como inflação, taxas de câmbio, concorrência de outros financiadores; 5) custo dos fundos, que inclui as taxas a que os financiadores contraem empréstimos junto de outras fontes, e a rentabilidade, que inclui os custos dos financiadores associados à administração dos empréstimos, à gestão de riscos, às despesas operacionais e às margens de lucro. É, portanto, aconselhável que os empresários em Moçambique comparem produtos de financiamento de diferentes financiadores para encontrar as taxas de juro e condições de financiamento mais favoráveis para as suas necessidades específicas.

Outra forma de custo são as taxas. Estas incluem, entre outras, taxas de seguro, processamento e gestão, bem como penalizações em caso de atraso nos pagamentos. Um exemplo para demonstrar os custos relacionados com o financiamento da dívida é fornecido abaixo.

Um exemplo da composição de custos de crédito em Moçambique

Categoria	% do capital	Valor MZN
Montante de Crédito	100,00	100.000,00
Taxa de juro	28,00	28.000,00
Taxa de constituição de serviço	1,50	1.500,00
Taxa legal	0,20	200,00
Seguro de crédito	1,50	1.500,00
Custo total		31.200,00
Empréstimo + Custo total		131.200,00
Pagamento em 12 prestações iguais (mensal)		10.933,33

Nota importante: O exemplo acima negligencia o facto, que o montante do dinheiro emprestado vai reduzindo consoante os pagamentos das prestações de crédito. A questão que se coloca é, porquê que mutuário deve sempre pagar a taxa de juros sobre o valor inicial, enquanto o montante em dívida vai reduzindo com os pagamentos das suas prestações de crédito? Por isso é importante que peça ao seu financiador um **plano de reembolso de crédito detalhado**, para que consiga ver quanto da sua parcela mensal é para o pagamento de capital e quanto é para pagamento de juros.

Para os bancos e as instituições de microfinanças, as taxas e os custos são geralmente são fixadas pelas sedes e aprovadas pelos respetivos Conselhos de Administração. Os gerentes das filiais e os gestores de crédito têm poderes limitados para negociar taxas e custos para os mutuários. Não obstante, as taxas de juro e as comissões podem ser negociadas em baixa, dependendo da capacidade de reembolso, espelhando a empresa como menos arriscada em termos de bom historial de crédito, rentabilidade do negócio e assim por diante.

Os bancos e outras instituições de crédito, como as instituições de microfinanças, as organizações e cooperativas de poupança e crédito, as sociedades de locação financeira, à semelhança de outras empresas em outros sectores de actividade, incorrem em custos para fazer os seus negócios. Eles incorrem em custos para avaliar crédito, processar e monitorar crédito, implementar e manter tecnologia, abrir e manter filiais, bem como custos de capital provisionado para empréstimos exigidos pelos reguladores. Por outras palavras, os bancos incorrem em custos relacionados com a captação e gestão de fundos: dinheiro custa dinheiro. O serviço financeiro regulado permite ganhar dinheiro através da captação de depósitos, alguns dos quais eles são autorizados a emprestar ou investir esses depósitos. A diferença entre o que os bancos pagam em juros de depósito e o que cobram em empréstimos e investimentos deve cobrir todos os custos e gerar lucro.

Os financiadores de capital próprio (investidores-anjo, investidores de impacto, empresas de capital de risco e de capital próprio) exigem retorno financeiro investindo em seu negócio. Alguns vão querer fazer parte da gestão, outros querem controlar as finanças e alguns podem querer limitar o nível de margem de acordo com os seus interesses. Portanto, antes de falar com um financiador ou investidor, analise bem a sua estrutura de custos (i.e. níveis de juros, comissões,

seguros e outros custos) e, em seguida, examine também suas condições, penalidades, prazo de reembolso e custo de alteração do reembolso e reestruturação da dívida.

Veja aqui alguns simuladores de crédito disponíveis:

BCI - www.bci.co.mz/#simuladoresdefinanciamentos

BIM - www.millenniumbim.co.mz/pt/prestige/produtos/creditos/simulador

2.3 Quem financia o quê?

As fases de crescimento do negócio: Antes de iniciar a sua jornada de busca de financiamento, é importante notar que a disponibilidade de financiamento de um fornecedor pode ser influenciada pela fase de crescimento do seu negócio:

1. **Fase de desenvolvimento:** Esta é a fase de desenvolvimento da ideia do negócio que ocorre antes da empresa existir de forma oficial, onde o empreendedor tem uma ideia e vontade de a concretizar. Nesta fase o empreendedor avalia a sua aplicabilidade e viabilidade. Dá-se nesta fase o primeiro passo para iniciar o seu próprio negócio com base num sonho de uma vida inteira ou numa necessidade não satisfeita, identificada num mercado específico. Esta fase tem muitas incógnitas e, portanto, você não espera obter financiamento de instituições tradicionais, como bancos comerciais. As instituições que apoiam novos negócios são, por exemplo, centros de inovação, financiamento coletivo e organizações de apoio às empresas. Não existe um horizonte temporal para esta fase, pois o avanço para a fase seguinte depende de vários elementos e de caso à caso.
2. **Fase de arranque:** Esta é a fase de lançamento do seu negócio no mercado com vista ao seu crescimento. É considerada a fase mais arriscada do ciclo de vida de uma empresa, exigindo uma capacidade de adaptação, paciência e perseverança para a oficialização da sua empresa no mercado. Durante esta fase, existem várias fontes de financiamento disponíveis, incluindo centros de inovação, crowdfunding, investidores-anjo, organizações internacionais e programas governamentais. Em Moçambique, o Instituto da Pequena e Média Empresa (IMPME) define como sendo a fase de aprendizagem e de preparação para o crescimento, com a uma previsão de duração de três anos.
3. **Fase de crescimento:** Nesta fase a empresa funciona de forma mais automática e estruturada e a sua posição no mercado está consolidada. A empresa começa a pensar em expandir o negócio seja aumentando a oferta ou expandindo para outras áreas geográficas. Uma vez que o seu negócio tenha saído da fase de arranque, o crescimento do seu negócio pode exigir recursos financeiros adicionais. Durante esta fase, existem várias instituições dispostas a financiar o seu negócio, uma vez que agora pode mostrar conquistas e algum resultado material (eg. volume de negócios, número de clientes, etc.). Em Moçambique, o IMPME indica que esta fase pode decorrer por um período de sete anos.
4. **Fase de maturidade:** Nesta fase, a sua ideia de negócio provou-se no mercado. Embora se possa considerar a fase de maturidade como a etapa final para o crescimento do negócio, esta fase não é o fim. O sucesso à longo prazo requer nova inspiração, compromisso contínuo e a capacidade de atender às necessidades de um mundo em constante mudança e da base de clientes com novos produtos e ideias. As fontes de financiamento que você deve considerar também dependem do tipo de negócio que você opera.

Matriz de Financiamento: Estágio da Empresa

Opção de financiamento	Desenvolvimento	Arranque	Crescimento	Maturidade
Polos de inovação	■	■		
Mercado de Capitais			■	■
Capital de Risco e Investidores Anjo		■	■	■
Organizações Internacionais	■	■		
Agências estatais	■	■		
Bancos estatais de desenvolvimento	■	■	■	■
Organização de Leasing		■	■	■
Bancos Comerciais			■	■
Instituições de Microfinanças		■	■	
Poupança e Organizações Cooperativas	■	■	■	

Matriz de financiamento: tipo de empresa

Opção de financiamento	Startups e Inovadores	Micro empresas < 500,000 MZN	Pequenas empresas 500.000 – 15.000.000MZN	Média empresas >15.000.000 MZN
Agora Emprega	■			
Programa BIZ da Orange Corners	■			
Tony Elumelu Foundation	■			
Crowdfunding	■			
Amigos e família	■			
Instituições de microfinanças		■		
Bancos comerciais com foco em mulheres		■		
Fundos Governamentais		■		
Algumas microfinanças			■	
Bancos comerciais			■	
Investidores privados			■	
Fundos Governamentais			■	
Bancos comerciais				■
Investidores privados				■
Fundos Governamentais				■

3 Cumprimento dos requisitos de financiamento

Os financiadores estabelecem requisitos e condições necessárias para que os indivíduos e entidades que procuram aceder ao financiamento possam cumprir. Estes requisitos são, em parte, utilizados para avaliar a capacidade de reembolso – que é a capacidade de reembolsar o financiamento (empréstimo ou crédito) em tempo útil. Os requisitos também medem a legitimidade, credibilidade e dignidade de indivíduos ou empresas para o financiamento que procuram. As instituições financeiras têm de estar satisfeitas e convencidas de que os empresários reembolsarão os fundos emprestados. Os requisitos e condições de financiamento variam de acordo com o financiador, mas há algumas considerações, como pontuações e classificação de crédito e viabilidade financeira que os financiadores sempre observam ao analisar os candidatos.

Antes de começarem a candidatar-se a financiamento, os empresários devem familiarizar-se com as qualificações comuns exigidas e com os documentos de suporte necessários. Este conhecimento pode ajudar a agilizar o processo de candidatura e pode melhorar as hipóteses dos empresários obterem o financiamento. Apresentamos alguns dos requisitos mais notáveis de acordo com os instrumentos de financiamento, embora alguns possam ser aplicados em mais do que um instrumento.

3.1 Requisitos aplicáveis às dívidas ou crédito

Existem vários factores que os credores levam em consideração antes de considerar emprestar ou investir. É importante que o empresário realize uma auto-avaliação antes de considerar onde procurar financiamento externo. A avaliação deve incluir:

- Tem uma licença comercial, um registo do registo comercial, uma carta do governo ou uma autoridade local que lhe permita exercer a sua atividade?
- A sua empresa está a operar num local físico conhecido ou em instalações permitidas?
- A sua empresa tem um Número Único de Identificação Tributária (NUIT) e uma Certidão de Quitação de Impostos?
- A sua empresa possui as certificações relevantes, caso esteja a actuar em sectores específicos, como alimentação e manufactura?
- Tem uma conta bancária para a sua empresa, separada de qualquer conta bancária pessoal?
- A sua empresa funciona há pelo menos 2 anos para as PME e pelo menos 6 meses para as microempresas?
- O seu negócio é rentável?
- A sua empresa tem um registo de contração e reembolso de empréstimos?
- A sua empresa tem demonstrações financeiras (ver abaixo) e um plano de negócios?
- A sua empresa tem alguma garantia, como bens imóveis ou depósitos, ou tem avalistas que garantam o seu empréstimo?

Aqui detalhamos alguns dos principais requisitos dos financiadores para o financiamento por dívida, embora os requisitos possam variar de credor para credor e por produtos.

Formalização: Um dos principais requisitos para o acesso a financiamento é a formalização da MPME. Em Moçambique os requisitos e passos para formalização ou registro de uma empresa compreendem 8 principais etapas:

Reserva de nome - faz-se na Conservatória do Registo de Pessoas Jurídicas ou nos Balcões de Atendimento Único. Os sócios ou o proprietário único devem apresentar a empresa, a sua actividade e o sector onde irá actuar, e informar sobre o valor do investimento, para que possa ser feita a reserva do nome. A designação da empresa deve ser escolhida previamente e verificada na Conservatória do Registo Comercial para aferir se o nome em questão ou um outro bastante semelhante não existe. A denominação será sempre seguida da indicação da forma legal da sociedade. Por exemplo, no caso da limitada a abreviação usada é “Lda”.

Elaboração dos estatutos – com a ajuda de um assessor jurídico, será feito um contrato social onde será estabelecido o objecto da empresa (o ramo de negócio que a empresa pretende seguir) que pode ser um ou vários;

Abertura de conta bancária (recomendado, mas não obrigatório) – abertura de uma conta bancária para fins de depósito do capital social. Para tal, é preciso apresentar cópia autenticada do certificado de reserva do nome da empresa, o projecto de estatutos da empresa e a cópia autenticada dos documentos de identificação dos accionistas.

Certidão definitiva – após a submissão do pacto social será emitida a certidão definitiva comercial mediante o pagamento de uma taxa que é calculada como uma percentagem do capital social. A sociedade está então constituída e definitivamente registada para efeitos comerciais.

Registo fiscal e obtenção do NUIT (Número de Identificação Tributária) – estando a empresa legalmente registada e a publicação dos estatutos no Diário Oficial, feita pela Conservatória, a empresa deve ter um registo fiscal e obter o respectivo número fiscal, (NUIT).

Publicação no boletim da república – após a emissão da certidão definitiva, os estatutos devem ser publicados no Boletim da República (BR) para que seja do domínio público a existência da empresa. Essa acção só é possível mediante o pagamento de uma taxa que varia, dependendo da quantidade de letras que possui os estatutos.

Emissão do alvará – para a obtenção da licença comercial, a empresa deve primeiro ter completado o processo de constituição acima descrito. O pedido para a emissão de uma licença é dirigido ao Governador Provincial e submetido à Direcção Provincial de Indústria e Comércio relevante. O requerimento deve conter nome social, endereço da sede social, tipo de actividade comercial a realizar de acordo com o Classificador de Actividades Económicas (CAE). Para casos específicos, principalmente de empresas com pontos comerciais como lojas, padarias, mercearias e restauração devem ser pedidos as licenças no conselho municipal; A obtenção do alvará, é feita mediante pagamento de uma taxa que varia consoante os ramos de negócio.

Início de actividade – após a obtenção de toda documentação citada a cima, dever-se-á dirigir ao Bairro Fiscal da área onde a empresa pertence para preencher os devidos formulários e anexar a documentação já existente da empresa de modo a dar o seu início de actividade junto da Autoridade Tributária.

Demonstrações financeiras: Os bancos exigem demonstrações financeiras auditadas se a PME for uma sociedade de responsabilidade limitada, incluindo informações financeiras auditadas, um plano de negócios convincente e uma proposta financiável antes de concederem empréstimos a PME. A maioria das pequenas empresas não tem capacidade técnica para elaborar estes documentos. Esta situação dificulta-lhes o acesso ao financiamento.

As demonstrações financeiras permitem que os bancos e outros financiadores avaliem os activos e passivos, a rentabilidade, a capacidade de gerar mais entradas, o volume de negócios e análises financeiras e de sensibilidade para determinar o nível de exposição. As informações mais importantes na demonstração financeira que influenciam a decisão de crédito dos bancos e de outros financiadores são os activos líquidos (por exemplo, activos de curto prazo), as contas a pagar e o rácio de reembolso. Se as demonstrações financeiras mostrarem activos mais líquidos, períodos de retorno mais curtos e menos contas a pagar ou capacidade de cumprir as obrigações de curto prazo, há maiores chances de aprovação de empréstimos, e vice-versa.

Os três principais tipos de demonstrações financeiras são:

1. **Balanço:** Mostra detalhes dos activos ou passivos de uma empresa em um momento específico.
2. **Demonstração de Resultados** (ou Demonstração de Resultados): Mostra as receitas, despesas e rentabilidade da empresa por um período de tempo.
3. **Demonstração dos fluxos de caixa:** Mostra dados agregados relativos a todas as entradas de caixa que uma empresa recebe das suas operações em curso e fontes de investimento externo, e todas as saídas de caixa que pagam as atividades comerciais e os investimentos durante um determinado período.

Plano de negócios: As instituições financeiras exigem um plano de negócio convincente e uma proposta financiável antes de emprestarem dinheiro às PMEs. Um plano de negócios tem as seguintes informações: uma descrição do seu negócio, uma análise do seu ambiente competitivo, um plano de marketing, uma secção sobre o pessoal e informações-chave sobre as finanças actuais e futuras (previsão) do seu negócio. O plano de negócios fornece informações relativas à PME em termos do local onde se encontra, da direção e do objetivo da empresa, dos clientes e das partes interessadas. Também projeta a receita e o custo por um período de tempo.

Praticamente nem todos os bancos, instituições de microfinanças e agências governamentais em Moçambique precisam de um plano de negócios antes de considerarem conceder um empréstimo. Eles determinarão principalmente se o empreendedor tem uma compreensão profunda de seu negócio; incluindo análise de negócios, sazonalidade do negócio (identificação de períodos de pico, períodos de baixo fluxo e ciclos económicos, entre outros). A familiaridade com o negócio ajuda os empreendedores a convencer os financiadores e planear o pagamento do empréstimo com base em alguns dos factores mencionados.

Registos contabilísticos: A manutenção de registos contabilísticos é muito essencial para a elaboração das contas de gestão financeira da empresa e para a aquisição de financiamento junto de bancos e instituições financeiras. Algumas PMEs em Moçambique não mantêm registos contabilísticos porque não vêm a necessidade e também porque o sistema contabilístico é dispendioso de implementar e alguns não possuem as competências contabilísticas necessárias. No entanto, as instituições financeiras e outros financiadores exigem que as PMEs apresentem

registos contabilísticos, tais como receitas/vendas, compras, credores, inventários, registos de devedores, livros de recibos/faturas, apresentação de extratos bancários, cadernetas, registos de folhas de pagamento, livros, etc., para poderem aceder ao financiamento.

Garantias/colaterais: Em troca do empréstimo, um banco exige que assegure o crédito através de uma garantia. Isto significa que o banco manterá o activo/garantia do cliente durante o período de reembolso do empréstimo. Os activos mais comuns que os bancos exigem são títulos de propriedade residencial ou comercial, títulos de veículos automóveis e equipamentos ou dinheiro que está vinculado a uma conta de depósito à prazo no banco. Há momentos em que um banco garante um empréstimo empresarial com o valor da empresa (ou seja, activos no balanço). Ao avaliar o valor do título, o banco verificará se o valor compensa adequadamente o risco, se se enquadra nos critérios/políticas do banco e se é fácil liquidar para recuperar os custos (em caso de incumprimento).

Nota: Os bancos também oferecem produtos de empréstimo sem garantia (sem garantia).

Para além de um activo, um banco pode aceitar um avalista como forma de garantia. Neste caso, o banco poderá ter de solicitar ao seu avalista informações confidenciais sobre as suas finanças. Ao garantir a responsabilidade (dívida) de alguém, aconselha-se sempre que o avalista recorra a aconselhamento jurídico independente para se certificar de que compreende o seu compromisso e as possíveis consequências da sua decisão e que está plenamente consciente de que como avalista, pode tornar-se responsável no lugar do cliente que está a solicitar o empréstimo. Todas as facilidades de empréstimo ou crédito requerem garantias pessoais e/ou de terceiros. Espera-se que o activo ou garantia utilizada represente, pelo menos, 100% ou mais do montante do empréstimo.

Histórico de crédito: Alguns financiadores também exigem um relatório abonatório de uma Central de Registro de Crédito mostrando que você não tem atualmente um crédito malparado, ou seja, empréstimos com reembolsos atrasados ou improváveis de serem reembolsados pelo mutuário. Uma classificação de crédito positiva significa que você paga as dívidas consistentemente em dia e uma negativa indica que você pode ter incumprimento no pagamento de dívidas. Os financiadores em Moçambique podem determinar se um empreendedor/PME é um incumpridor acedendo ao seu histórico na central de crédito, o que pode dificultar o seu acesso a crédito. Em Moçambique, existem duas centrais de registro de crédito, uma pública gerida pelo Banco de Moçambique e outra privada gerida pela Compuscan. Os bancos aquando da análise do pedido de crédito dos seus clientes, consultam o histórico de crédito do cliente junto do Banco de Moçambique. Este por sua vez reporta se o cliente tem prestações de crédito em dia ou vencidos.

3.2 Requisitos em matéria de capital próprio

Tal como o financiamento por dívida, o acesso ao financiamento através de capitais próprios tem requisitos. Os requisitos também diferem de financiador para financiador. Em certa medida, os requisitos para o financiamento por capitais próprios são semelhantes aos do financiamento através de empréstimos. As demonstrações financeiras são fundamentais para as empresas de capital de risco ou empresas de capital próprio, pois são as ferramentas usadas para entender o desempenho financeiro das empresas nas quais elas estão interessadas em investir. As principais informações das demonstrações financeiras para as empresas de capital de risco e empresas similares são a margem de lucro bruto, os custos de bens ou serviços e o custo fixo. A partir da demonstração financeira, os financiadores analisam como a empresa financia a sua operação, se são capazes de cumprir as obrigações com os seus fornecedores e outras obrigações de curto prazo, e avaliam também a sua capacidade de cobrança de dívidas e outras fontes de financiamento.

A demonstração dos fluxos de caixa ajuda os financiadores a avaliar se as entradas de caixa são consistentes com o montante solicitado, especialmente quando se trata de dívida. Em suma, as empresas de capital de risco ou empresas de capital próprio usam a demonstração financeira para entender o nível do negócio e sua capacidade de escalar com base nas suas obrigações e estrutura de capital.

Em alguns casos, os requisitos de financiamento de capital próprio envolvem pitching. Este tema será coberto pelas subvenções na próxima secção.

Investidores de Impacto: Para atrair um investidor de impacto, o seu negócio precisa demonstrar:

- a capacidade de gerar um retorno financeiro sobre o capital.
- a capacidade de produzir retornos alinhados com as expectativas dos investidores.
- um impacto social ou ambiental positivo e demonstrável
- uma história de impacto, abordagem e metodologia de medição e monitoria do impacto; e ainda
- a capacidade de definir, medir e comunicar o desempenho e o progresso social e ambiental.

Investidores Anjo: Antes de se aproximar de um investidor anjo, você deve considerar o seguinte:

- Tenha uma ideia e um plano: É importante que tenha uma ideia e um plano de negócios que lhe permita pensar como vai levar a sua ideia ao mercado, a concorrência, bem como o orçamento e os prazos.
- Vai precisar de ter uma equipa. Você precisa de uma estrutura de funcionários ou consultores para todas as suas necessidades de negócios, tecnológicas, financeiras e de marketing. Se trabalha em algo técnico, pode ser benéfico ter um leque de consultores com qualificações técnicas e especialistas do sector que lhe possam assessorar quando necessário.
- Tem um produto? Se ainda se encontra em fase de ideia, é provável que você não precise de financiamento e não o obtenha. Se pretende desenvolver um aplicativo, por exemplo, tenha

pelo menos a sua primeira interação parcialmente concluída ou obtenha algo do qual você possa obter feedback dos potenciais clientes.

- Tenha uma avaliação da sua empresa - Para uma empresa em fase inicial com um elevado potencial de crescimento, uma avaliação numa fase inicial pode ser bastante arbitrária. Uma avaliação é um indicador de quanto você acha que vale uma percentagem do patrimônio da sua empresa.

3.3 Requisitos aplicáveis às subvenções

O acesso às subvenções para empreendedores pode variar dependendo do programa de subvenções específico do país ou região em que o empreendedor opera. Mais uma vez, alguns requisitos para as subvenções são semelhantes aos de outros instrumentos apresentados anteriormente, tais como planos de negócios, demonstrações financeiras e registo comercial. No entanto, existem alguns requisitos comuns e específicos que os empresários podem ter de cumprir quando se candidatam a subvenções, conforme apresentado abaixo:

Crítérios de elegibilidade: As diferentes subvenções têm diferentes critérios de elegibilidade que os empresários devem cumprir, incluindo o tipo de empresa, o sector, a fase da empresa, a localização, dados demográficos, como o género ou outros grupos vulneráveis, etc.

Impacto e sustentabilidade: os programas de subvenções geralmente priorizam negócios que têm um impacto positivo na comunidade, no meio ambiente ou em grupos-alvo específicos. Os empresários podem ter de demonstrar os benefícios sociais ou ambientais da sua empresa e a forma como esta contribui para o desenvolvimento sustentável.

Proposta de subvenção: Os empresários precisam muitas vezes de apresentar uma proposta de subvenção que descreva o objetivo da subvenção, as atividades ou projetos específicos que irá financiar, os resultados esperados ou resultados, e um orçamento que detalhe como os fundos da subvenção serão utilizados. A proposta deve articular claramente por que a empresa é merecedora da subvenção e como ela se alinha com as metas e objetivos do programa de subvenção.

Pitching: Embora o pitching possa não ser um requisito universal para todos os programas de subvenção, alguns subsídios incluem pitching como parte do processo de candidatura. O pitching normalmente envolve a apresentação da sua ideia de negócio ou projeto de forma concisa e persuasiva a um painel de revisores ou avaliadores de subvenções. O objetivo do pitching é comunicar de forma eficaz o seu conceito de negócio, a sua proposta de valor e o seu potencial de sucesso.

4 Negociações financeiras

As negociações financeiras são muito críticas para os empreendedores quando procuram obter financiamento para os seus negócios ou projetos. Por conseguinte, é importante que os empresários lhes deem atenção e prudência suficientes para aumentar as suas hipóteses de obter o financiamento.

4.1 Principais considerações

Muitas MPMEs não estão suficientemente confiantes em solicitar um empréstimo. Ou, quando pedem um empréstimo, pedem um montante que pode não ser suficiente para o seu projeto por medo do desconhecido. Muitos dos que conseguem recorrer às instituições financeiras para obter crédito ou facilidade de empréstimo solicitam, por vezes, montantes que excedem a capacidade das suas empresas e a sua capacidade de reembolso. É fundamental que as PME's façam uma avaliação interna para saber se necessitam de um empréstimo e se terão capacidade de cumprir com o pagamento da dívida.

Para uma melhor negociação com os bancos e outras instituições financeiras, é importante que as PME's estabeleçam relações sólidas com os financiadores a partir dos quais pretendem obter um crédito ou empréstimo, abrindo uma conta com eles e garantindo que operam a conta de forma consistente. A conta e o histórico de crédito das PME's influenciam diretamente as negociações com as instituições financeiras. Antes de se dirigirem aos bancos e instituições financeiras, é importante que as PME's tenham toda a documentação exigida pronta, especialmente quaisquer garantias exigidas. As PME's têm de estar preparadas para articular os seus modelos de negócio, como irão gerar receitas suficientes para reembolsar o crédito ou empréstimo, e como irão gerir o empréstimo solicitado. Além disso, as PME's devem ser capazes de demonstrar aos financiadores uma estrutura de gestão adequada que proporcione um plano de sucessão para a liderança das suas empresas. É igualmente importante que as PME's mantenham registos adequados e os tenham à sua disposição aquando das negociações com os financiadores. Deste modo, é mais fácil para os financiadores averiguar prontamente as informações verbais fornecidas pelo requerente.

Por favor, esteja ciente de que a maioria dos financiadores, seja subvenção, dívida ou capital próprio, seguirá um processo de avaliação ou diligência prévia que inclui uma avaliação dos critérios críticos de sucesso conforme os critérios de dos 5Cs apresentados abaixo. Avalie o desempenho da sua empresa com base nesses critérios e veja onde deve melhorar:

Critérios comumente usados por financistas para avaliar se um negócio é saudável

Tipo (5Cs)	Critérios
Carácter ou Personagem	<ul style="list-style-type: none"> ▪ A empresa está registada de acordo com as leis e regulamentos? ▪ Qual é o histórico de crédito da empresa?
Capacidade	<ul style="list-style-type: none"> ▪ O plano de negócios é realista? ▪ A administração da empresa é capaz de desempenhar com sucesso o plano de negócios? ▪ Qual é o lucro bruto da empresa (receita menos custos), ou seja, quanto pode ser usado para servir o novo empréstimo? ▪ Caso a empresa já esteja a pagar outras dívidas, qual é o rácio dívida/rendimento, ou seja, quanto da receita corrente é gasto para o pagamento de outras dívidas?
Capital	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Qual é a dívida da empresa em comparação com os seus activos (rácio dívida/capital)? Um elevado rácio dívida/capital próprio é um risco financeiro. ▪ Qual é a parcela de capital que o próprio mutuário colocará no potencial investimento? Uma grande contribuição de capital por parte do mutuário diminui a probabilidade de incumprimento.
Garantias	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Quais são os activos da empresa que podem servir de garantia?
Condições	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Qual é a finalidade do empréstimo e quanto é necessário? ▪ Que condições-quadro (como, por exemplo, inflação, regimes fiscais, impacto cambial na moeda local) devem ser consideradas?

4.2 Falar com financiadores

Interagir com os financiadores, seja pessoalmente ou digitalmente, é um passo muito crucial e decisivo que determina se um empreendedor garante o financiamento ou não. Como tal, é essencial abordar as discussões ou conversas de forma estratégica, eficaz e, por último, mas não menos importante, com confiança. A comunicação com financiadores assume diferentes formatos, pode ser uma sessão de pitch, entrevista ou uma reunião.

■ Preparar um pitch, entrevista ou reunião eficaz

Pesquise o financiador: Antes de se envolver com um potencial financiador, realize uma pesquisa completa para entender seu foco de investimento, áreas de interesse e histórico. Este conhecimento irá ajudá-lo a adaptar o seu pitch ou conjunto de entrevistas e demonstrar como o seu negócio se alinha com os seus objetivos de investimento e/ou financiamento.

Construa um perfil financeiro forte: Aumente a sua credibilidade estabelecendo um perfil financeiro forte. Mantenha registros financeiros precisos e actualizados, incluindo demonstrações de resultados, balanços, demonstrações de fluxo de caixa e declarações de impostos. Um perfil financeiro robusto demonstra a sua capacidade de gerir as finanças de forma eficaz e incute

confiança em potenciais financiadores de que irá reembolsar os fundos (no caso de financiamento de dívidas).

Prepare-se para responder a perguntas difíceis: Os investidores vão querer saber quanto dinheiro você procura, porquê necessita de financiamento, como planeia usá-lo e como o capital solicitado ajudará o seu negócio a crescer. Eles vão querer saber com que rapidez você espera ver um retorno sobre o seu investimento, e que tipo de riscos estão envolvidos. Eles também vão querer saber a sua experiência à frente de um negócio e o seu histórico de sucesso. Os investidores vão querer saber que você tem uma base de conhecimento sólido da sua indústria e do mercado que opera no cenário competitivo e a sua proposta de valor única.

Apresente um caso de negócios atraente: desenvolva um caso de negócios atraente que mostre sua proposta de valor única, potencial de mercado, vantagem competitiva e perspectivas de crescimento. Articule claramente como o financiamento será usado para alcançar marcos ou metas de negócios específicos. Destaque o potencial retorno do investimento e os riscos associados ao seu negócio e as respectivas estratégias de mitigação.

Negocie termos e condições: Ao entrar em negociações financeiras, analise cuidadosamente os termos e condições propostos por credores ou investidores. Negocie aspectos fundamentais, tais como taxas de juro, condições de reembolso, requisitos de garantias, participações no capital e quaisquer outros termos relevantes. Procure aconselhamento profissional, se necessário, para garantir um acordo justo e equilibrado que atenda às necessidades e objetivos financeiros do seu negócio.

Mantenha uma abordagem win-win: Aborde as negociações financeiras com uma mentalidade win-win, com o objetivo de criar resultados mutuamente benéficos. Compreenda as necessidades e objetivos da outra parte e encontre formas de alinhar os seus interesses. Reforce a confiança e fomente uma relação positiva para aumentar a probabilidade de alcançar condições favoráveis e apoio financeiro futuro.

Além disso, os empreendedores devem lembrar que as negociações financeiras exigem comunicação eficaz, flexibilidade e disposição para explorar opções. Esteja preparado para se envolver em discussões de contínuas, considere várias ofertas e avalie cuidadosamente os termos antes de tomar uma decisão.

O seu próprio compromisso: Um Investidor está a assumir um risco no seu negócio investindo o seu próprio dinheiro. Então, eles querem ver que você está comprometido em fazer do seu negócio um sucesso.

■ **Apresente um discurso eficaz**

Muitas oportunidades de financiamento exigem que os empresários apresentem as suas ideias de negócio ou negócios existentes a potenciais financiadores. Fazer um trabalho eficaz exige uma preparação cuidadosa e uma apresentação cativante do empreendedor, da equipa e do negócio. Aqui apresentamos alguns destaques importantes sobre como fazer um pitching bem-sucedido:

- **Comece com uma abertura cativante:** inicie o seu pitch com uma abertura poderosa que captura a atenção do seu público. Use uma estatística convincente, uma pergunta instigante ou uma anedota relevante para atrair o interesse da audiência desde o início.

- **Defina o problema que a empresa aborda:** articule claramente o problema ou oportunidade que a sua empresa pretende endereçar. Descreva os pontos problemáticos enfrentados pelo seu mercado-alvo e explique a relevância de responder a esses desafios.
- **Apresente a sua solução:** Apresente o seu produto ou serviço como a solução para o problema que identificou. Explique claramente como a sua solução aborda os pontos problemáticos e acrescenta valor aos clientes. Realce as características e benefícios exclusivos que diferenciam a sua solução em comparação aos seus concorrentes.
- **Demonstre potencial de mercado:** mostre o tamanho e o potencial de crescimento do seu mercado-alvo. Use pesquisas de mercado, tendências do sector e percepções de clientes para apoiar a sua abordagem. Forneça dados e estatísticas que ilustrem a demanda pelo seu produto ou serviço.
- **Exiba seu modelo de negócios:** explique claramente seu modelo de negócios e irá gerar receita. Destaque a estratégia de preços, os canais de aquisição de clientes e quaisquer abordagens exclusivas de rentabilização. Mostre como o seu modelo de negócio é escalável e sustentável à longo prazo.
- **Destaque a sua vantagem competitiva:** articule claramente as suas vantagens competitivas em relação às soluções existentes ou aos concorrentes. Isso pode incluir factores como tecnologia inovadora, propriedade intelectual, parcerias estratégicas ou uma proposta de valor única que diferencie o seu negócio de outros no mercado.
- **Apresente um plano financeiro forte:** forneça uma visão geral clara e concisa de suas projeções financeiras, incluindo previsões de receita, metas de rentabilidade e métricas financeiras importantes. Explique os pressupostos por trás de suas projeções e demonstre sua compreensão dos aspetos financeiros do seu negócio.
- **Mostre tração e conquistas:** destaque quaisquer resultados, conquistas ou tração de clientes que sua empresa já tenha alcançado. Isso pode incluir parcerias, contratos de vendas, validação de mercado, prêmios ou depoimentos de clientes. Isso demonstra que fez progressos e reduziu o risco do investimento em certa medida.
- **Apresente o pedido de financiamento:** indique claramente o montante de financiamento que procura e explique como os fundos serão utilizados. Divida a alocação de fundos em áreas-chave, como desenvolvimento de produtos, marketing, contratação ou expansão de operações. Mostre um potencial sólido de retorno sobre o investimento para o financiador.
- **Pratique e refine:** Pratique seu pitch várias vezes para garantir uma articulação ou apresentação confiante e polida. Temporize a sua apresentação para caber dentro do período de tempo atribuído. Procure feedback de conselheiros ou colegas de confiança e refine o seu discurso com base nas suas sugestões.
- **Aborde as preocupações dos investidores:** Antecipe-se em abordar potenciais preocupações ou questões que os investidores possam ter. Esteja preparado para discutir sua estratégia de mercado, cenário competitivo, planos de crescimento, escalabilidade ou estratégias de saída.
- **Termine com um apelo à acção atraente:** encerre seu discurso com um apelo à acção claro, como convidar os investidores para uma reunião de acompanhamento ou solicitar seu investimento. Reforce a proposta de valor e o potencial impacto do seu investimento na sua PME.

É importante adaptar o pitch ao seu público alvo, sejam investidores-anjo, empresas de capital de risco ou outras fontes de financiamento. Adapte suas mensagens, terminologia e ênfase para ressoar com seus interesses e prioridades. Prática, confiança e uma articulação clara da proposta de valor do negócio são fundamentais para fazer um pitch de sucesso para aceder a financiamento.

5 Conclusões

Formalize o seu negócio. Certifique-se de registrar sua empresa para colher os benefícios da formalização, incluindo um acesso mais amplo a financiamento de instituições privadas e públicas.

Cultura de poupança, faça sempre a sua poupança individual ou empresarial. Não só aumenta as suas chances de adquirir um empréstimo como também pode reduzir a necessidade de recorrer a um empréstimo comercial.

Concentre-se em obter conhecimentos práticos em um negócio e sector específicos, em vez de se envolver em vários tipos de negócios em diversos sectores. Isso aumentará a confiança dos financiadores em você gerir bem o seu negócio. Além disso, ser um especialista em um negócio e sector específico também irá ajudá-lo a ser competitivo e, eventualmente, expandir o seu negócio.

Manter registos financeiros adequados. Isto irá ajudá-lo a estabelecer extratos precisos da sua conta financeira. As instituições financeiras precisam deles para determinar a rentabilidade e a capacidade de reembolso do seu negócio e para decidir sobre o seu pedido de empréstimo. Certifique-se de que o extrato da conta bancária é consistente com as suas transações financeiras e registos financeiros.

Prepare um plano de negócios detalhado e realista e/ou modelo operacional que explique os objetivos do seu negócio e como você planeia atingir seus objetivos em relação aos aspetos de marketing, operacionais e financeiros. Isso ajudará os financiadores a depositar confiança no sucesso do seu negócio, na saúde e na capacidade de refinar o empréstimo e/ou investimento.

Faça uma avaliação adequada das suas necessidades de financiamento e identifique a opção de financiamento certa para atender às suas necessidades, antes de solicitar um empréstimo ou crédito em uma determinada instituição financeira.

Minimize ou evite empréstimos múltiplos. Se dividir as suas necessidades de financiamento entre vários empréstimos, aumenta os seus custos e os seus encargos administrativos para o serviço de todas as dívidas.

Utilize o empréstimo apenas para o fim pretendido apresentado às instituições financeiras. Se os provedores financeiros descobrirem qualquer má aplicação dos fundos fornecidos, isso diminuirá suas chances de obter qualquer financiamento adicional necessário.

Pagamento pontual das prestações do crédito por forma a manter um bom relacionamento com o banco e assegurar sucesso em futuros pedidos de crédito. Embora a empresa possa reestruturar o seu crédito em caso de incumprimento, um crédito reestruturado é mais oneroso para a empresa.

Seja verdadeiro, transparente e confiante nas suas relações com as instituições financeiras. Forneça-lhes as informações corretas sobre seus negócios e finanças. Isto vai lhe facilitar obter o aconselhamento e os produtos financeiros certos. E lembre-se que a concessão de crédito é um negócio para as instituições financeiras. Você é um cliente, não um pedinte!

Junte-se a uma associação empresarial para obter informações e apoio sobre o seu negócio e o financiamento necessário. Avalie as vantagens versus os custos de uma associação.

Continue a melhorar a sua literacia financeira. Quanto melhor compreender a perspetiva dos banqueiros e investidores, melhor poderá preparar as suas candidaturas para o financiamento.

Seja inteligente ao abordar investidores: Antes de entrar em contacto com um investidor, verifique a sua carteira de investimentos nas suas páginas de internet para garantir que ele tenha interesse no seu sector específico e no tipo de negócio que desenvolve. Ao invés de abordar diretamente a um investidor, por exemplo, por e-mail, é sempre melhor usar uma pessoa de referência, ou seja, alguém que o investidor conhece bem e confia, e que está pronto para apresentá-lo ao investidor. Mantenha a sua primeira apresentação escrita muito curta e concisa, uma página. Você pode oferecer uma apresentação mais detalhada do seu plano de negócios mais tarde, quando houver interesse.

Anexo 1: Repertório dos financiadores

Bancos, instituições de microfinanças, poupança e empréstimos e outras instituições financeiras			
Designação	Endereço	E-mail / Telefone	Produtos
<p>Banco ABSA</p> <p>O Absa Bank Moçambique é parte do Absa Group Limited, um grupo Africano de serviços financeiros sendo um dos maiores e mais diversificados grupos financeiros em África com presença em 12 países no continente</p>	<p>Av. 25 de Setembro, nr. 1212 Maputo</p>	<p>linhacliente@absa.africa +258 21 344 400</p>	<p>O banco oferece uma variedade de soluções de retalho, de negócio, corporativas e de investimento, e soluções de gestão de património. Os produtos de retalho disponíveis incluem:</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Crédito PMEs ■ Crédito com Garantia de Depósito a Prazo (DP) ■ Crédito Automóvel ■ Crédito Hipotecário ■ Desconto de Facturas ou Ordens de Compra ■ Crédito Médio e Longo Prazo
Banco ABSA		<p>Pessoa de Contacto: Virginia Cardoso Email: virginia.cardoso@absa.africa Tel: 258 21 348 133</p>	<p>Grupo alvo: PMEs Tipo de financiamento: Crédito Produto: Crédito PMEs Sector: Geral Fase da empresa: Arranque (min 2 anos de existência no negócio) Benefícios: Sem garantias Condições chave: max. 2.000.000,00MZN por 3 anos</p>
Banco ABSA		<p>Pessoa de Contacto: Virginia Cardoso Email: virginia.cardoso@absa.africa Tel: 258 21 348 133</p>	<p>Grupo alvo: PMEs Tipo de financiamento: Crédito Produto: Desconto de Facturas ou Ordens de Compra Sector: Geral Fase da empresa: Arranque (min 3 anos de existência no negócio) Benefícios: Sem garantias</p>

Bancos, instituições de microfinanças, poupança e empréstimos e outras instituições financeiras

Designação	Endereço	E-mail / Telefone	Produtos
			Condições chave: contractos com compradores; max. 80% do valor das facturas (de acordo com capacidade de endividamento); duração até 12 meses
<p>Access Bank</p> <p>O Access Bank é um banco comercial universal de origem nigeriana, presente em 13 países. Em Moçambique, o Access Bank actua em todos os segmentos de clientes do Mercado, com principal enfoque para banca de Reta-lho e de Negócios nos vários sectores de relevância para economia Moçambicana.</p>	Rua dos desportistas, Nº480, 18º Andar Maputo Cidade de Maputo, 0872	<p>customerexperienceunit.moz@accessbankplc.com</p> <p>contactcenter.moz@accessbankplc.com</p> <p>Tel: 800724724</p> <p>Tel: 20600800</p>	<p>O banco aposta num conjunto de soluções e serviços, que permitem um maior acesso a serviços financeiros beneficiando as populações em locais mais remotos bem como os actores do mercado informal, incluindo negócios de mulher. A oferta para negócios inclui:</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Descoberto autorizado ■ Contas corrente caucionadas ■ Crédito ao investimento ■ Trade Finance ■ Remessas Documentárias ■ Financiamento à Importação e Exportação ■ Desconto de Facturas ■ Garantias Bancarias
Access Bank		<p>Contact person: Soraya Banze</p> <p>Email: Soraya.banze@accessbankplc.com</p>	<p>Grupo alvo: PMEs (ideal para comércio transfronteiriço “mukheristas”)</p> <p>Tipo de financiamento: Crédito e serviços associados</p> <p>Produto: Financiamento à importação e exportação + remessas documentárias+ garantias bancárias sobre o exterior</p> <p>Sectores: Importação e exportação geral</p> <p>Fase da empresa: Arranque (min 3 anos de existência no negócio)</p> <p>Benefícios: O objecto de financiamento serve de garantia (mercadoria, equipamento, etc)</p> <p>Condições chave: Ter situação regular de crédito</p>
Access Bank			<p>Grupo alvo: PMEs de Mulheres</p> <p>Produtos: Conta Poupança para Mulher</p> <p>Montante mínimo de poupança – 100MT</p>

Bancos, instituições de microfinanças, poupança e empréstimos e outras instituições financeiras

Designação	Endereço	E-mail / Telefone	Produtos
			<p>Canais: USSD, Internet banking e Agência</p> <p>Taxa de juro paga a partir de um saldo de 2.500MT</p> <p>Pitcheton – prémios para clientes PMEs de mulheres</p> <p>W Initiative oferece contas específicas para mulheres (gravidez, pacote de fertilidade, seguro) + mini MBA e certificação</p> <p>W cards oferece maiores limites de transação na ATM e POS, direcionado a mulheres no comércio transfronteiriço</p>
BCI – Banco Comercial e de Investimentos	Av. 25 de Setembro, nº4. Maputo – Moçambique	Faladaki@bci.co.mz bci@bci.co.mz 801 224 224 +258 21 224 224 +258 21 353 700	<p>O BCI tem uma extensa oferta de serviços e produtos financeiros para Clientes Empresariais, Institucionais e Particulares, estruturada para responder às necessidades específicas de cada segmento. O banco tem como um dos seus principais vectores estratégicos o apoio às PME, oferecendo um conjunto de soluções tendo em conta cenário empresarial moçambicano, incluindo também parcerias com diversas entidades para criar Linhas de Crédito, que visam suportar as necessidades das PME moçambicanas, incluído o segmento da mulher. A sua oferta inclui:</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Conta Corrente Caucionada ■ Desconto de Letras e Livranças ■ Empréstimo a Médio e Longo Prazo Garantias Bancárias ■ Crédito Documentário à Importação e Exportação ■ Remessas Documentárias ■ Crédito Garantido ■ Desconto Facturas - Vale ■ Saldo Positivo ■ Descoberto Negociado ■ Leasing (Mobiliário, Imobiliário, Auto) ■ Linha de Crédito Mulher

Bancos, instituições de microfinanças, poupança e empréstimos e outras instituições financeiras

Designação	Endereço	E-mail / Telefone	Produtos
			<ul style="list-style-type: none"> ■ Linha de Crédito BCI Eco Ambiental ■ Linha de BCI Super - energias renováveis ■ Linha de Crédito BCI Negócios Sasol ■ Fundo de Garantia FECOP - calamidades naturais e COVID ■ Fundo de Garantia IAM - sector de cajú
BCI			<p>Grupo alvo: PME de Mulheres</p> <p>Tipo de financiamento: Cartão de crédito</p> <p>Produto: Cartão Empresária BCI</p> <p>Sectores: Importação e exportação geral</p> <p>Fase da empresa: Arranque (min 3 anos de existência no negócio)</p> <p>Benefícios: O Cartão Empresária BCI é um Cartão de Crédito que funciona essencialmente como um limite de crédito agregador das responsabilidades de curto prazo das empresas no BCI. O cartão tem todas as vantagens de um cartão de crédito, nomeadamente autonomia, flexibilidade e um período de crédito gratuito, com uma taxa de juro significativamente mais baixa. Com características específicas, o cartão BCI Mulher Empresária premeia e facilita o comportamento "revolving" (utilização contínua do crédito do cartão), para uma melhor gestão do dia a dia.</p>
BCI			<p>Programa: Fundo de Garantia para apoiar projectos de investimento promovidos por microempresas, associações/cooperativas de produtores e por PME moçambicanas e apoiar intervenções nas regiões afectadas pelas calamidades naturais, incluindo os impactos da pandemia de COVID-19.</p> <p>Tipo de financiamento: Crédito garantido – tesouraria e investimento</p> <p>Produto: Linha de Crédito FECOP</p> <p>Sectores: Apoio às Empresas afectadas pelas Calamidades</p> <p>Fase da empresa: Arranque (min 2 anos de existência no negócio)</p>

Bancos, instituições de microfinanças, poupança e empréstimos e outras instituições financeiras

Designação	Endereço	E-mail / Telefone	Produtos
			Benefícios: Financiamento até 25 Milhões de Meticais; Taxa de Juro abaixo da Prime Rate do Sistema Financeiro, a partir de 13,60%; Prazo até 60 meses.
<p>BNI – Banco Nacional de Investimentos</p> <p>O BNI é um banco de desenvolvimento cujo papel é o de apoiar e fortalecer o tecido empresarial nacional para assegurar uma participação económica inclusiva em todas as áreas que impactem o desenvolvimento do nosso país.</p>	<p>Av. Julius Nyerere, 3504 Bloco A2 4668 Maputo, Moçambique</p>	<p>info@bni.co.mz +258 21 498 581</p>	<p>O BNI oferece uma gama de produtos de crédito entanto que fontes tradicionais de financiamento, bem como linhas de crédito bonificadas para segmentos desfavorecidos como a agricultura e a mulher. A oferta compreende: Como banco de desenvolvimento, o papel do BNI é o de apoiar e fortalecer o tecido empresarial nacional para assegurar uma participação económica inclusiva em todas as áreas que impactem o desenvolvimento do nosso país. O BNI oferece uma gama de produtos de crédito, entanto que fontes tradicionais de financiamento:</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Conta Corrente Caucionada ■ Empréstimo médio longo prazo ■ Crédito Documentário de Importação/Exportação ■ Garantias Bancárias ■ Linha de financiamento à Agricultura e ao Empreendedorismo (FAE) ■ FAE Emergência ■ Fundo Moçambique GNV (Gás Natural Veicular)
<p>SOCREMO</p> <p>O Socremo é um banco especializado em microfinanças e tem uma gama de produtos e soluções financeiras que respondem às necessidades das MPMEs.</p>	<p>Av. 24 de Julho Nrº.426, Maputo – Moçambique</p>	<p>info@socrema.com +258 84 3987695 +258 82 3058710</p>	<p>O banco traz uma vasta experiência em apoiar negócios de mulheres, por terem na sua carteira de clientes uma boa representação de mulheres, oferecendo crédito para fundo de maneio, investimento de negócios, e outros como:</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Microcrédito ■ Crédito PME ■ Seguro de crédito

Bancos, instituições de microfinanças, poupança e empréstimos e outras instituições financeiras

Designação	Endereço	E-mail / Telefone	Produtos
			<ul style="list-style-type: none"> ▪ Crédito sob Depósito à Prazo
SOCREMO		Contact person: Sabino Esteira Jr Email: sabino.esteira@socrema.co.mz Tel: +258 21 499 543	<p>Grupo alvo: Micro empresas</p> <p>Tipo de financiamento: Crédito de curto prazo</p> <p>Produto: Crédito Banquinha e Crédito Micro – tesouraria e investimento</p> <p>Sectores: Comércio</p> <p>Fase da empresa: Arranque (min 6 meses de existência no negócio)</p> <p>Benefícios: O objecto de financiamento serve de garantia (mercadoria, equipamento, etc). O Crédito Banquinha destina-se a quem pretende expandir o negócio mas não reúne garantias ou documentação necessária para solicitar um Microcrédito, com financiamento a tesouraria e para investimento.</p> <p>Condições chave: Ter situação regular de crédito</p>
SOCREMO		Contact person: Sabino Esteira Jr Email: sabino.esteira@socrema.co.mz Tel: +258 21 499 543	<p>Grupo alvo: Micro empresas</p> <p>Tipo de financiamento: Crédito</p> <p>Produto: Crédito Expresso – tesouraria e investimento</p> <p>Sectores: comércio e agricultura</p> <p>Fase da empresa: Arranque (min 6 meses de existência no negócio)</p> <p>Benefícios: O Crédito Expresso destina-se a novos clientes que não conseguem satisfazer as exigências de garantias dos produtos clássicos do Socremo. O banco aceita um mínimo de 75% de cobertura de garantia oferecida pelo cliente.</p> <p>Condições chave: Ter situação regular de crédito</p>
Microbanco Confiança O Microbanco Confiança especializa-se em microfinanças na zona sul do	Rua principal Bela Vista Matutuine Moçambique	reclamacoes@confianca.co.mz info@confianca.co.mz +258 21 620001	O microbanco traz uma vasta experiência em apoiar negócios de mulheres, por terem na sua carteira de clientes uma boa representação de mulheres, oferecendo produtos de crédito para

Bancos, instituições de microfinanças, poupança e empréstimos e outras instituições financeiras

Designação	Endereço	E-mail / Telefone	Produtos
país, oferecendo uma gama de produtos e soluções financeiras que respondem às necessidades das micro e pequenas empresas.		+258 87 16 03 994	fundo de maneo, activos fixos e necessidades de curtas de liquidez, e outros como: <ul style="list-style-type: none"> ■ Microcrédito ■ Crédito PME ■ Desconto de facturas ■ Adiantamento de recebimentos
Microbanco Confiança		Pessoa de contacto: Pedro Manhiça Email: pedro.manhica@confianca.co.mz Tel: +258846684810 ou 8714466660	Grupo alvo: Micro e pequenas empresas Tipo de financiamento: Crédito Produto: Crédito Crescer Sectores: Agricultura, pecuária, avicultura, pesca e comércio rural Fase da empresa: Arranque (min 6 meses no negócio) Benefícios: até 650.000,00Mts (\$10.000), taxa de juro mensal de 1,44% (17,25% anual) Condições chave: para agricultores deverá ter pelo menos 2 culturas em campo ou outra fonte de renda. Apresentar declaração da associação e a carta tecnológica das culturas.
Microbanco Confiança		Pessoa de contacto: Pedro Manhiça Email: pedro.manhica@confianca.co.mz Tel: +258846684810 ou 8714466660	Grupo alvo: Micro empresas Tipo de financiamento: Crédito Produto: Crédito Micro-Negócios Sectores: Comércio, transportes, manufactura e construção Fase da empresa: Arranque (min 6 meses no negócio) Benefícios: até 250.000,00Mts; taxa de juro mensal de 5 – 7,5% , por um período máx de 18 meses Condições chave: Seguro de vida

Regimes de fundos de desenvolvimento nacionais e internacionais, fundações e plataformas de financiamento colaborativo

Designação	Endereço	E-mail / Telefone	Produtos
Agência de Desenvolvimento do Vale do Zambeze	Avenida Eduardo Mondlane, 161 Tete, Cidade de Tete	Pessoa de contacto : Manuel Mindoso Email: manuel_victorino@yahoo.com.br Tel: 25 223 328	Programa: Financiamento a Agronegócio e Empreendedorismo (FAE) Grupo Alvo: - Estudante recém graduado em áreas académicas e técnicas relevantes para o agro-negócio; Empresas que pretendam investir no Vale do Zambeze que pratiquem atividades na cadeia de valor dos produtos estratégicos, agro-negócio ou áreas afins; Projetos da cadeia de Valor dos Produtos agrícolas estratégicos (arroz, batata reno, feijões e hortícolas, etc.). Participação da mulher é altamente encorajada. Tipo de financiamento: financiamento e subvenção Produto: FAE Sectores: Agricultura nas províncias de Tete, Zambézia, Sofala e Manica Fase da empresa: Arranque Benefícios: taxa de juro 10- 15%, max. 800.000,00MT e 1.200.000,00MT (comercialização) Condições chave: Plano de Negócios – Viabilidade Técnica (Peso: 30%); Viabilidade Económico-financeira (Peso: 60%) Viabilidade Social (Peso: 10%)
Agência de Desenvolvimento do Vale do Zambeze		Pessoa de contacto : Manuel Mindoso Email: manuel_victorino@yahoo.com.br Tel: 25 223 328	Programa: Financiamento a Agronegócio e Empreendedorismo (FAE) Emergência Grupo Alvo: - agronegócios afectados pelo ciclone Freddy. Participação da mulher é altamente encorajada. Tipo de financiamento: financiamento e subvenção (50%) Produto: FAE Sectores: Agricultura nas províncias de Tete, Zambézia, Sofala e Manica Fase da empresa: Arranque Benefícios: taxa de juro 10- 15%; montantes entre 500.000,00 – 3.000.000,00MT por 6 meses

			<p>Condições chave: Plano de Negócios – Viabilidade Técnica (Peso: 30%); Viabilidade Económico-financeira (Peso: 60%)</p> <p>Viabilidade Social (Peso: 10%)</p>
Fundo Nacional de Desenvolvimento Sustentável (FNDS)	Av. Acordos de Lusaka-Praça dos Heróis Moçambicanos I Edifício do Ministério da Agricultura e Desenvolvimento Rural - Bloco A - R/C	Email: fnds@fnds.gov.mz Te: +258 – 21 327200	<p>Programa: Linha de Crédito Sustentada</p> <p>Grupo Alvo: Pequeno produtor (1-5ha), produtor semi-comercial (5-50ha), produtor comercial (50+ ha). Participação da mulher é altamente encorajada.</p> <p>Tipo de financiamento: financiamento e subvenção (até 60%)</p> <p>Produto: FAE</p> <p>Sectores: Agricultura</p> <p>Fase da empresa: Arranque</p> <p>Benefícios: taxa de juro 0- 12%; montantes entre 3.000.000,00 – 60.000.000,00MT</p> <p>Condições chave: demonstrar impacto social</p>

Anexo 2: Fichas de produto

FICHA DE PRODUTO: BANCO COMERCIAL

Grupo-alvo	Indivíduos Negócios
Critérios de elegibilidade	Min 2 anos em operação Min 3 meses de conta com o banco Bom histórico de crédito – situação regular Registo Comercial Licenças Comerciais Estatutos da empresa
Documentos exigidos	Certidão Comercial Estatutos publicados no BR Alvará NUIT da empresa BI dos sócios NUIT dos sócios Carta de pedido de financiamento Acta de deliberação do pedido de financiamento Informação financeira dos últimos 3 meses Contratos relativos às facturas ou ordens de compras
Garantias	Depósito à prazo Automóvel Imóvel Equipamentos Objecto de financiamento (i.e. Mercadoria, equipamento, etc) Contratos com compradores
Montante de Financiamento	Min: 100.000,00MZN Max: até capacidade de endividamento até 90% do DP até 70% do imóvel até 80% do valor das facturas (+ capacidade de endividamento) até 2.000.000 (sem garantia)
Custo de Financiamento	Taxa de juro prime (23.50%) + spread entre 0.5% - 5% Custo administrativo: 2.500,00MZN (taxa fixa) Comissão de organização: 0.5% - 1.5% Penalizações: 1.75% - 2.50%
Duração do Financiamento	3 – 180 meses
Informação Adicional	

FICHA DE PRODUTO: INSTITUIÇÃO DE MICROFINANÇAS

Grupo-alvo	Indivíduos Negócios - Micro e Pequenas Empresas
Critérios de elegibilidade	Min 6 meses em operação Min 3 meses de conta com o banco Bom histórico de crédito Finalidade do empréstimo Capacidade de reembolsar Registo Comercial Licenças Comerciais Estatutos da empresa Localizar-se a 10Km da Agência
Documentos exigidos	Cópia do bilhete de identidade dos proprietários NUIT dos proprietários Comprovativo de residência Comprovativo de registro comercial Licença do negócio (para negócios formais) Liquidação de impostos Extrato bancário dos últimos 6 meses Relatórios financeiros (Demonstração de resultados, fluxos de caixa, Relatório de contas)
Garantias	Bens domésticos Activo fixo Stock do negócio Bens imobiliários Viatura Avalista (moral) Depósito a prazo fixo
Montante de Financiamento	5.000,00MZN – 15.000.000,00MZN
Custo de Financiamento	Taxa de juro mensal: 2.50 – 4.72% Taxa de juro bonificada (mensal): 2.50% - 3.99% Comissões: 2.0% - 2.5% Seguro de saúde, deduzido do empréstimo
Duração do Financiamento	3 – 60 meses
Informação Adicional	Oferece crédito sem garantia para montantes até 20.000,00MZN Experiência com negócios de mulheres Apetência para agricultura e negócios peri-urbanos

FICHA DE PRODUTO: INSTITUIÇÃO DE MICROFINANÇAS (RURAL)

Grupo-alvo	Indivíduos Negócios - Micro e Pequenas Empresas
Crítérios de elegibilidade	Min 6 meses em operação Finalidade do empréstimo Registo Comercial Licenças Comerciais Seguro de vida Para agricultores, min de 2 culturas em campo Declaração da associação Carta tecnológica das culturas
Documentos exigidos	Cópia do bilhete de identidade dos proprietários NUIT dos proprietários Comprovativo de residência Comprovativo de registo comercial e licenças (para negócios formais) Extrato bancário dos últimos 3 meses Plano de investimento ou orçamento Relatórios financeiros (Demonstração de resultados, fluxos de Caixa, Relatório de contas)
Garantias	Bens domésticos Activo fixo Bens imobiliários Viatura Depósito a prazo fixo em outras instituições
Montante de Financiamento	3.000,00MZN – 3.000.000,00MZN
Custo de Financiamento	Taxa de juro mensal: 1.44% – 7.50% Comissão de desembolso: 10% Imposto de selo: 2% da comissão de desembolso
Duração do Financiamento	1 – 36 meses
Informação Adicional	Incorpora acções de educação financeira Experiência com negócios de mulher Apetência por agricultura e negócios rurais

FICHA DE PRODUTO: FUNDOS GOVERNAMENTAIS

Grupo-alvo	Recém-graduados Negócios Cooperativas e associações
Critérios de elegibilidade	Estudante recém graduado em áreas académicas e técnicas relevantes para o agro-negócio; Empresas ou pessoas coletivas na cadeia de valor dos produtos estratégicos, agro-negócio ou áreas afins; Projetos da cadeia de Valor dos Produtos agrícolas estratégicos (arroz, batata reno, feijões e hortícolas, etc.) Garantir ligações e efeitos multiplicadores para as comunidades e populações à volta do negócio
Documentos exigidos	Formulário de Pedido de Financiamento devidamente preenchido; Fotocópia autenticada do documento de identificação do/s socio/s da empresa (BI, DIRE ou passaporte); NUIT Relatório de contas dos últimos 3 anos Certidão de Quitação Fiscal Cotação de equipamentos que pretende adquirir; Seguro de proteção de crédito; Nota Promissória e Contrato Promessa; Acta do órgão competente autorizando a contratação do financiamento e os respectivos assinantes; Plano de negócios e respectivo modelo financeiro. Plano de Negócios e modelo financeiro: Viabilidade Técnica (Peso: 30%) + Viabilidade Económico-financeira (Peso: 60%) + Viabilidade Social (Peso: 10%)
Garantias	Garantias reais e hipotecáveis
Montante de Financiamento	Fundos de emergencia: 500.000,00 – 6.000.000,00MZN Fundos de Fomento: 600.000,00 – 60.000.000,00MZN Donativo: 50 – 85% do financiamento
Custo de Financiamento	De acordo com os custos da fonte de financiamento do proponente
Duração do Financiamento	6 – 24 meses
Informação Adicional	Incentivam a participação da mulher

FICHA DE PRODUTO: PROGRAMAS DE ACELERAÇÃO

Grupo-alvo	Estudantes Negócios
Critérios de elegibilidade	Idade entre 18 – 35 anos Ter pelo menos 10ª Classe ou um curso técnico de nível equivalente (técnico básico); Outros (no caso de incubadoras com banco): Min 50% de participação de uma mulher na sociedade; Min 3 anos de operação; Volume de negocio mínimo 100.000 mensal e 1.200.000 anual; Mínimo de 3 trabalhadores;
Documentos exigidos	BI dos sócios NUIT da empresa NUIT dos sócios Formulário de candidatura Plano de negócios (elaborado no programa)
Garantias	Não é obrigatório
Montante de Financiamento	3.000,00MZN – 1.500.000,00MZN
Custo de Financiamento	Taxa de juro prime (23.50%) + spread entre 0.5% - 5% Custo administrativo: 2.500,00MZN (taxa fixa) Comissão de organização: 0.5% - 1.5% Outros: 100% subvenção (eg. Agora Emprega)
Duração do Financiamento	3 – 36 meses
Informação Adicional	Programa de aceleração inclui mentoria e aconselhamento



Deutsche Gesellschaft für
Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH

Registered offices
Bonn and Eschborn, Germany

Friedrich-Ebert-Allee 32 + 36	Dag-Hammarskjöld Route 1 - 5
53113 Bonn, Germany	65760 Eschborn, Germany
T +49 228 44 60-0	T +49 61 96 79-0
F +49 228 44 60-17 66	F +49 61 96 79-11 15

E info@giz.de
I www.giz.de

Implemented by

giz Deutsche Gesellschaft
für Internationale
Zusammenarbeit (GIZ) GmbH

